

RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN KUNINGAN PADA NEW LOGAM SAKTI JUWANA

Erick Kusumawardhani¹, Dr., Ir Edi Noersasongko, M.Kom²

²Jurusan Sistem Informasi, Ilmu Komputer, Universitas Dian Nuswantoro

Fakultas Ilmu Komputer Universitas Dian Nuswantoro Semarang

Jalan Nakula I No. 5-11 Semarang 50131

Telp : (024) 3517261, Fax : (024) 3520165

E-mail : 112201004118@dinus.ac.id

Abstrak

(xvii+78 halaman : 45 gambar, 10 tabel)

New Logam Sakti adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kuningan yang berada di kota Juwana kabupaten Pati, masalah yang dihadapi perusahaan ini adalah perusahaan selama ini hanya mengandalkan penjualan secara konvensional sehingga membuat konsumen menjadi kurang leluasa dalam hal waktu, tempat dan biaya. Rancang Bangun Sistem Penjualan Kuningan adalah sistem yang menyediakan informasi dari beberapa proses yang meliputi penjualan (*Accounting*), pengadaan barang (*Stock*), dan pelaporan. Tujuan penelitian ini adalah untuk membuat Sistem Informasi Penjualan berbasis web. Metode penelitian yang digunakan adalah SDLC *waterfall* (*Systems Development Life Cycle*). Software pendukung dalam pembuatan aplikasi ini adalah *macromedia dreamweaver 8*, *PHPMYAdmin*, dan *MySQL*. Dari masalah diatas penulis membuat Rancang Bangun Sistem Penjualan Kuningan pada New Logam Sakti Juwana untuk mengatasi permasalahan yang ada dan mampu meningkatkan penjualan pada perusahaan.

Kata Kunci : *MySQL, waterfall, Macromedia Dreamweaver, PHPMYAdmin, promosi, sistem informasi penjualan.*

Abstract

(xvii + 78 pages : 45 pictures, 10 tables)

New Logam Sakti is a company engaged in the sale of brass that were in the city district Juwana Pati, problems faced by the company during the company's rely on conventional selling so as to make consumers become less flexible in terms of time, space and costs. Design System of Brass Selling is a system that provides information on several processes which include selling (Accounting), procurement (Stock), and reporting. The purpose of this research is to create a web-based Sales Information System. The research methods used by the authors of the waterfall SDLC (Systems Development Life Cycle). Software support in making this application is Macromedia Dreamweaver 8, PHP MYAdmin, and MySQL. The above problems the author makes Design System of Brass Selling at New Logam Sakti Juwana to overcome the existing problems and able to increase selling in the company.

Keyword : *MySQL, waterfall, macromedia Dreamweaver, PHPMYAdmin, Design System of Brass Selling, promotion*

1. PENDAHULUAN

Perusahaan New Logam Sakti ini merupakan toko yang bergerak di bidang asesoris kuningan khususnya gantangan sangkar burung. New Logam Sakti menjual beberapa tipe gantangan sangkar burung dan asesoris kuningan lainnya. Dalam melakukan kegiatannya, perusahaan ini masih menggunakan media penyimpanan informasi yang sederhana sehingga memerlukan perluasan dalam bisnis penjualan kuningan yang disediakan oleh perusahaan New Logam Sakti. Oleh sebab itu, perusahaan ini mempunyai permasalahan dalam pelanggan baik di dalam daerah maupun di luar daerah.

Untuk memecahkan permasalahan diatas, perusahaan ingin membangun sebuah sistem penjualan online untuk mempromosikan produk yang dibuat oleh New Logam Sakti. Saat ini internet telah menjadi salah satu infrastruktur komunikasi yang termurah dan jangkauan penerimaan yang luas dan tanpa batas, maka internet pun sering digunakan sebagai media alternatif untuk menjalankan suatu usaha maupun bisnis. Selain digunakan sebagai media informasi dan komunikasi, internet juga dapat digunakan sebagai proses jual beli

produk, jasa dan media informasi yang lengkap secara online. Atau suatu transaksi keuangan melalui internet antara penjual dan pembeli yang lebih dikenal dengan e-commerce. Dengan keunggulan internet yang dapat melakukan pelayanan tanpa ada batas waktu, akses yang mudah dan biaya yang terjangkau serta kemudahan – kemudahan lainnya, membuat semakin banyak pembisnis yang berkecimpung kedalam e-commerce.

Perusahaan tak hanya memikirkan keuntungan yang diperoleh melainkan juga memfokuskan pada kepentingan dan kepuasan pelanggan. Kemudian munculah suatu metode atau ilmu yang disebut CRM (Customer Relationship Management) yang merupakan salah satu kegiatan marketing mengelola seluruh aspek daur hidup pelanggan, mulai dari acquisition, fulfillment, hingga retaintion. CRM merupakan strategi komperhensif dari perusahaan agar tiap proses daur hidup pelanggan itu dapat dimanfaatkan dengan optimal. CRM dapat pula didefinisikan sebagai integrasi dari strategi penjualan, pemasaran, dan pelayanan yang terkoordinasi (Kalakota & Robinson, 2001). CRM menyimpan informasi pelanggan dan merekam seluruh kontak

yang terjadi antara pelanggan dengan perusahaan, serta membuat profil pelanggan untuk staff perusahaan yang memerlukan informasi tentang pelanggan tersebut (Laudon, Kenneth C; Traver, Carol Guercio., 2002). Kemudian terjadi suatu penggabungan antara teknologi dengan strategi bisnis sehingga terciptalah E-CRM (Electronic Customer Relationship Management) dimana dalam hal ini E-CRM berbasis website. Apabila sebuah perusahaan ingin mengembangkan bisnisnya, maka peran pelanggan tidak dapat diabaikan, sehingga pelanggan menjadi prioritas dalam menerapkan strategi perusahaan untuk menjadi yang terdepan. Untuk itu, CRM berbasiskan web dengan teknologi internet menjadi pilihan, karena CRM dapat mendorong loyalitas pelanggan, mengurangi biaya, meingkatkan efisiensi operasional dan peningkatan time to market (Darudiato, S., Puji, Y. D., Angelina, D., dan Margaretha, D. 2006).

New Logam Sakti merupakan sebuah online shop yang menyediakan aksesoris gantangan sangkar burung dan berbagai macam kuningan yang berlokasi di Juwana. New Logam Sakti sudah memiliki banyak pelanggan tetap dalam kota maupun luar kota. Meskipun

terdapat banyak pesaing online shop di Indonesia tetapi new logam sakti tetap mampu bertahan selama kurang lebih 20 tahun. Namun Pemasaran dan penjualan yang dilakukan new logam sakti masih dilakukan dengan menggunakan sosial media antara lain facebook dan blackberry messenger. Untuk mengetahui barang - barang yang di jual, konsumen harus membuka profile facebook dan harus masuk group blackberry messenger yang kurang menarik perhatian dan juga pasti akan memakan banyak waktu.

Seiring perkembangan zaman, New Logam Sakti ingin bisnisnya dapat berkembang dan dapat mengalahkan pesaing – pesaingnya dengan menggunakan salah satu strategi bisnis yang berorientasi pada pelanggan. Perusahaan ingin menjaga hubungan dengan pelanggannya sehingga pelanggan tetap loyal dan di sisi lain juga mendapatkan pelanggan baru dari waktu ke waktu.

Metode pengembangan sistem yang di gunakan adalah SDLC pemodelan *waterfall* yang meliputi tahap perencanaan sistem (*planning*), analisis sistem (*analysis*), desain sistem (*design*), implementasi sistem (*implementation*), perawatan sistem (*maintenance*).

Alat bantu perencanaan sistem dalam suatu proses pengembangan software, analisa dan rancangan telah merupakan *terminology* yang sangat tua. Pada saat masalah ditelusuri dan spesifikasi dinegosiasikan, dapat dikatakan kita berada pada tahap rancangan. Merancang adalah menemukan suatu cara untuk menyelesaikan masalah, salah satu tool / model untuk merancang pengembangan software yang berbasis object oriented adalah UML.

Perangkat keras yang dibutuhkan untuk website tidak terlalu berlebihan dan juga fleksibel karena bisa dibuat di PC maupun Notebook.

1. Komputer

Komputer yang digunakan sebagai server dengan spesifikasi sebagai berikut:

- Prosesor Intel Dual Core (2.0 Ghz)
- Memori RAM 1GB
- Harddisk 120GB
- Motherboard
- Monitor 17"
- Keyboard dan Mouse
- VGA 128MB

2. Handphone

Handphone yang digunakan untuk mengakses blackberry messenger, facebook dan twitter dengan

spesifikasi minimum sebagai berikut:

- OS 4.1.2 – 4.4.4
- Network 3G
- RAM 1GB
- Screen 15"

3. Printer

Alat yang digunakan untuk mencetak informasi yang dihasilkan dari operasi system dalam computer. Dalam hal ini menggunakan printer Canon Pixma iP2770 ini memiliki kualitas cetakan yang baik dengan resolusi 4800 x 1200 dpi.

4. Modem

Modem merupakan alat yang dapat menghubungkan PC dengan internet dengan menggunakan line telepon. Dalam hal ini menggunakan modem internal (*Conecxant Softk 56*).

5. Ups (*Uninterruptible Power Supply*)

Digunakan untuk menampung arus listrik sementara jika tiba – tiba listrik padam maka computer akan mempunyai kesempatan untuk mengakhiri computer dengan prosedur yang benar. UPS yang digunakan adalah 600 VA (*Prolink*).

Dan perangkat lunak atau software yang diperlukan untuk menunjang sistem ini meliputi :

1. Untuk PC atau Notebook : Windows (Xp 32, seven 32,8) Linuk Redhat versi 7.2.
2. Untuk Smartphone : Operating Sistem 4.1.2 support *facebook*, *blackberry messenger*, *twitter*.
3. *MySQL* versi 3.23.52 sebagai database.
4. *Macromedia Dreamweaver*.
5. *Xampp*.

Bedasarkan penjelasan di atas yang membahas permasalahan tentang penjualan yang konvensional atau masih manual dan kurangnya loyalitas untuk pelanggan tersebut maka penulis ingin menyusun skripsi dengan judul: “Rancang Bangun Sistem Penjualan Kuningan pada New Logam Sakti Juwana”.

2. METODE PENELITIAN

Objek penelitian dalam penyusunan tugas akhir ini adalah perusahaan New Logam Sakti yang berada di Juwana.

2.1 Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Dalam tahap ini penulis melakukan wawancara secara langsung dan melakukan tanya jawab dengan

pemilik perusahaan new logam sakti tentang proses bisnis yang terjadi, banyaknya jumlah pelanggan yang dimiliki, juga jenis – jenis barang yang dijual.

2. Studi Pustaka

Untuk mendukung kajian penelitian yang dilakukan, penulis mengumpulkan beberapa sumber data yang diperoleh dari buku – buku dan media referensi lainnya yang membahas seputar kajian penelitiannya.

3. Observasi

Penulis mengamati dan mencatat proses bisnis yang berjalan dan perilaku pesaing – pesaing yang menjalankan bisnis yang sama dengan perusahaan new logam sakti.

2.2 Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah :

1. Data Kuantitatif

Data yang mendasarkan hasil – hasil penelitian pada perhitungan – perhitungan matematis yang kemudian memberikan gambaran atas suatu fenomena kasus yang diajukan

dalam penelitian seperti jumlah pelanggan yang dimiliki dan jenis barang dagangan.

2. Data Kualitatif

Data yang dihimpun berdasarkan cara – cara yang melihat proses suatu objek penelitian. Data ini lebih melihat kepada proses daripada hasil karena didasarkan pada deskripsi proses dan bukan pada perhitungan matematis. Misal proses bisnis yang ada pada New Logam Sakti.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Permasalahan yang terjadi adalah :

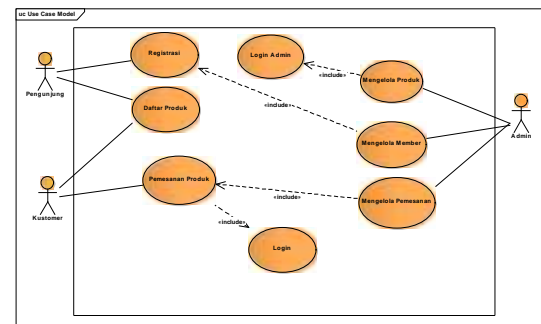
1. Pencatatan laporan hanya ditulis di buku besar, sehingga tidak efisien dan dalam melakukan penyimpanan jika terjadi kehilangan dokumen.
2. Karena masih manual membutuhkan waktu yang lama sehingga tidak efisien dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan.

Identifikasi Data

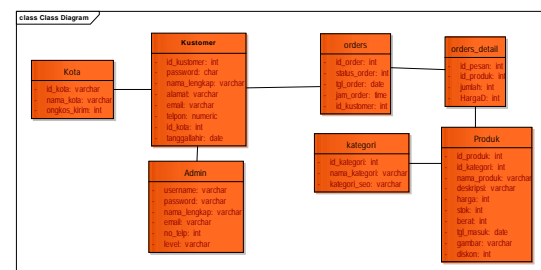
Data	Sumber data
Data Produk	: Konsumen
Data Kustomer	: Pimpinan
Data Pemesanan	: Kustomer

Identifikasi Tujuan Informasi

Data	Tujuan
Katalog Produk	Konsumen
Daftar Kustomer	Pimpinan
Laporan Pemesanan	Pimpinan



Gambar 1 Use Case Diagram



Gambar 2 Class Diagram

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan yang telah dipaparkan dari bab 1 hingga bab 5, dapat diperoleh kesimpulan yaitu:

1. Sistem Informasi ini diharapkan bisa menjadi alat bantu bagi user (*admin*) dalam proses pengolahan data dan transaksi.

2. Dengan dibangunnya sistem informasi penjualan ini, user (*admin*) juga terbantu untuk melakukan pengontrolan stok barang, sehingga dapat mengantisipasi kekosongan stok.
3. Dengan dibangunnya sistem informasi penjualan ini diharapkan dapat menjangkau pelanggan yang berada di luar Kota Juwana, dimana saat menggunakan sistem yang konvensional (*lama*) tidak bisa efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Darudiato, S., Puji, Y. D., Angelina, D., dan Margaretha, D. (2006), "*Analisis dan Perancangan Sistem Aplikasi Customer Relationship Management Berbasis Web*", dalam Prosiding Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI) 2006, Yogyakarta: Informatika, Universitas Islam Indonesia, pp. E-61-E65.

Hariyanto, Bambang, Ir .,MT, 2004, *Rekayasa Sistem Berorientasi Objek*, Informatika, Bandung.

Kalakota, R. & Robinson, M. (2001), *E-business 2.0 Roadmap for success*, Massachusetts : Addison Wesley Longman Inc.,.

Laudon, Kenneth C; Traver, Carol Guercio. (2002). *E-commerce : Business Technology Society. (International Ed.)* Addison Wesley, USA.

Jogiyanto, HM. 2001. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta : ANDI Yogyakarta.

Jogiyanto,H.M. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*, ANDI, Yogyakarta.